

¿Devaluación sin devaluadores? Consideraciones sobre la disolución de la “comunidad de negocios” y la acción de la burguesía industrial, en la crisis final de la Convertibilidad*

Sebastián P. Salvia**

* El autor agradece los valiosos comentarios de Alberto Bonnet, Adrián Piva, Agustín Santella y Julián Kan, y los exime de toda responsabilidad por los errores u omisiones que pudiera contener el artículo.

** Sociólogo (UBA), Becario doctoral CONICET-Universidad Nacional de Quilmes, Doctorando en Cs. Sociales (UBA).

Resumen

Desde 2008, la Argentina se encuentra, una vez más, en un momento de crisis: la crisis del modelo económico y político de la post-convertibilidad. Las características de este modelo guardan estrecha relación con el proceso político que culmina en diciembre de 2001, que actualiza una vieja tendencia a la corporativización de la política.

El pensamiento económico heterodoxo ha conceptualizado la crisis de la Convertibilidad a partir de la dimensión de la lucha interburguesa. Ha enfatizado la importancia de las propuestas de devaluación y dolarización de la economía como salida de la crisis, y la presión de devaluadores y dolarizadores sobre el Estado. Posiciones asumidas por la burguesía industrial, y por los bancos y empresas privatizadas, respectivamente. Estas posiciones contradictorias se derivan de la ruptura de la “comunidad de negocios” que los había unido en la década del 90. Esta conceptualización ha sido presentada en numerosos textos por Eduardo Basualdo, y ha sido continuada por numerosos autores desde finales de la década del '90 hasta la actualidad.

El presente artículo discute esta interpretación de la crisis final de la Convertibilidad, de gran influencia en el pensamiento económico heterodoxo. Esta interpretación se analiza tomando en cuenta dos dimensiones: su solidez conceptual y su base empírica. Para ello, se toma como objeto a uno de los contendientes en pugna, la burguesía industrial, enfocándose en la organización corporativa de los empresarios del sector: la Unión Industrial Argentina (UIA).

Abstract:

Since 2008, Argentina is, once again, in a time of crisis: the crisis of the economic and political model of post-currency board. This model's characteristics are closely related to the political process that culminated in December 2001, updating an old trend toward the corporatization of politics.

Heterodox economic thought has conceptualized the currency board crisis according to the dimension of inter-bourgeois struggle. It has emphasized the importance of economy's devaluation and dollarization proposals as a way out of the crisis, as well as the pressure of currency devaluators and dollarizers over the State. Those are the positions taken by the industrial bourgeoisie, and by banks and privatized firms, respectively. These contradictory positions are derived from the fracture of the "business community" that had united them in the 90s. This conceptualization has been presented in many texts by Eduardo Basualdo, and has been continued by many authors since the late 90s to the present.

This article discusses this interpretation of the final crisis of the currency board, that had a great influence in heterodox economic thought. This interpretation is analyzed taking into account two dimensions: its conceptual strength and its empirical basis. To this end, one of the contenders in conflict, the industrial bourgeoisie, is taken as the object, focusing on the corporate organization of businessman in the sector: the Union Industrial Argentina (UIA).

Introducción:

En el pensamiento económico heterodoxo argentino ha logrado creciente influencia una interpretación del auge capitalista de la década del noventa centrada en la existencia de una “comunidad de negocios”. Este concepto designa la unificación del capital local y extranjero en la participación conjunta en las privatizaciones de empresas estatales. Dentro de esta visión, la crisis que pone fin a la Convertibilidad es explicada por la disolución de dicha “comunidad de negocios”, y la polarización de las grandes empresas en dos proyectos alternativos a la Convertibilidad: la dolarización y la devaluación de la economía.

Este enfoque fue elaborado en diversos trabajos del Área de Economía y Tecnología de FLACSO, en particular por Eduardo Basualdo, y alcanzó gran difusión desde finales de la década del noventa¹. Dichos trabajos constituyen un apreciable aporte al conocimiento de la situación objetiva de las empresas de mayor concentración del país, al estar basadas en un importante material empírico sobre dicha situación. En este sentido, contribuyen a sentar la discusión sobre el auge capitalista y su crisis en una referencia permanente a los procesos de cambio verificados en el período. Asimismo, tienen el mérito de poner de manifiesto la existencia de una relación entre los procesos de unificación-disgregación de la burguesía y los cambios en la acumulación capitalista.

Sin embargo, dichos trabajos conceptualizan la acción política de las diferentes fracciones del capital sin contar con un sólido soporte empírico como el que tienen sobre la situación económica de las grandes empresas. La constitución de un bloque devaluador y otro dolarizador en el seno de la “cúpula empresaria” –tras la venta de las acciones de las empresas privatizadas por el capital local– opera como un supuesto que no se pone a prueba, cuando es precisamente lo que debe ser comprobado.

Este trabajo se propone evaluar el grado de realismo de esta concepción hegemónica en el pensamiento económico heterodoxo argentino, a partir del estudio del diagnóstico y acción de la burguesía

industrial, que constituye el actor social que lidera la alternativa devaluadora². Para ello, tomaremos como sujeto la Unión Industrial Argentina (UIA), en tanto representación corporativa de los intereses de la burguesía industrial.

Aspectos conceptuales sobre la constitución y disolución de la comunidad de negocios:

La tarea que nos proponemos requiere explicitar las características de esta concepción del pensamiento económico heterodoxo centrada en la “comunidad de negocios” como principal determinación de la década del ‘90. Para ello, nos basamos en *Estudios de Historia Económica Argentina*, de Eduardo Basualdo, que constituye su versión más acabada, por haber contado con la posibilidad de revisión que permite la distancia temporal con el momento en la que fuera presentada originalmente³.

En primer lugar, es preciso poner de manifiesto la relación entre la privatización de las empresas estatales y la “comunidad de negocios”: el proceso que unifica al capital local y extranjero es la participación conjunta en los consorcios adjudicatarios de las privatizaciones. Esta relación es de tal importancia que constituye el criterio de periodización de la década:

“En conjunto, todos estos elementos delimitan dos grandes etapas cuyas características son contrapuestas. La primera (1990-1993) se constituyó a partir de la privatización de las empresas estatales, lo que definió, por primera vez el país, la formación de una *comunidad de negocios* entre las tres fracciones centrales del capital (grupos económicos, firmas extranjeras y banca transnacional) (...) Así como la primera etapa se desarrolló sobre la base de la conformación de una *comunidad de negocios*, la segunda (1994-1997) se caracterizó por la disolución de esa asociación y por un auge generalizado de las transferencias de la propiedad de las grandes empresas oligopólicas al capital extranjero por parte de capitales locales en general y de la *oligarquía diversificada* en particular”⁴.

En segundo lugar, la disolución de la comunidad de negocios –por la venta de las participaciones accionarias en los consorcios que operaban las empresas privatizadas– constituye el elemento decisivo en el conflicto interburgues:

“Una vez que la *oligarquía diversificada* concretó las ganancias patrimoniales y las remitió al exterior como inversiones financieras, se comenzaron a constituir dos bloques dentro de los sectores dominantes que conducían la *oligarquía diversificada* y el capital extranjero, planteando sendas alternativas al Plan de Convertibilidad: la devaluacionista y la dolarizante”⁵.

En tercer lugar, la dinámica que asume el conflicto interburgués se deriva de la forma en que se disuelve la comunidad de negocios. Quienes se repliegan de las empresas privatizadas realizan una ganancia comercial⁶ y se concentran en activos en dólares o exportables; quienes aumentan su participación en las empresas privatizadas se concentran en empresas que tienen altas ganancias en el mercado interno. Esta diferente evolución genera una contradicción entre los anteriores miembros de dicha comunidad de negocios, que impulsan dos proyectos alternativos a la Convertibilidad: los capitales que venden sus acciones de las empresas privatizadas impulsan la devaluación de la moneda, mientras que los capitales que compran estas acciones impulsan la dolarización de la economía:

“En el último cuatrienio de la Convertibilidad (1998-2001) se pusieron en marcha dos propuestas alternativas al régimen vigente que profundizaron sus diferencias a lo largo del tiempo. La alternativa de los capitales extranjeros tenía por objetivo profundizarlo, reemplazando la Convertibilidad por la dolarización. Mediante esta eventual modificación de la política económica, las subsidiarias extranjeras se asegurarían que dichos capitales mantuvieran su valor en dólares, evitando sufrir pérdidas patrimoniales sobre los recursos invertidos. Asimismo, la banca transnacional radicada en el país evitaría que sus deudas (depósitos) se acrecentaran en pesos y sufrieran pérdidas por incobrabilidad por sus préstamos en dólares. La otra propuesta era impulsada por la *oligarquía diversificada* (grupos económicos y algunos conglomerados extranjeros), y tenía como objetivo central salir de la Convertibilidad mediante una devaluación de la moneda local. Salta a la vista, y se corrobora por la experiencia posterior, que este tipo de política económica generaría los efectos contrarios a la anterior, infligiéndole pérdidas patrimoniales al capital extranjero y potenciando en moneda local el poder económico de la *oligarquía diversificada*, ya que sus recursos en el exterior y los ingresos corrientes de su saldo comercial estaban dolarizados”⁷.

En cuarto lugar, el conflicto interburgués es ajeno a los problemas del proceso de acumulación capitalista, ya que los anteriores miembros de la “comunidad de negocios” no son parte del movimiento de reproducción deficiente que caracteriza a la crisis:

“A partir de 1994, la situación se revirtió drásticamente y las ventas de las grandes firmas evolucionaron a tasas significativamente superiores al PBI a precios corrientes (...) La trayectoria seguida por ambas variables durante esos años indica que, al operar plenamente los cambios estructurales puestos en marcha en las crisis anteriores, los sectores dominantes se independizaron del ciclo y crecieron a una tasa muy superior a la de la economía en su conjunto (...) En términos del largo plazo, se puso de manifiesto que las reformas que hicieron viable el funcionamiento de la Caja de Conversión les permitió a los sectores dominantes retomar la autonomía del ciclo económico que ostentaban durante la década anterior”⁸.

Las citas precedentes muestran la centralidad que asume, para la interpretación que analizamos, la apertura de una nueva esfera de valorización del capital –las empresas de servicios públicos que fueron privatizadas por el Estado– en la conceptualización de la unidad burguesa. En esta esfera se constituye la “comunidad de negocios”. Es decir, la unidad burguesa misma no es concebida como el apoyo del conjunto de la burguesía (ni de sus sectores más concentrados) al programa económico que establecía la apertura económica, la desregulación, el abaratamiento de la inversión en bienes de capital, el aumento de la productividad e intensidad del trabajo, el acrecentamiento de las ganancias que resulta de todo lo anterior. En definitiva, la unidad de la burguesía no se relaciona con la capacidad conjunta de acumulación de las distintas fracciones burguesas, sino con el resultado de los cambios de propiedad en una esfera particular de la economía –aquella que registraba las mayores ganancias del período–.

De la misma manera que la unidad de la burguesía no es explicada por la capacidad de acumulación de todas sus fracciones ni la realización de los intereses comunes de los empresarios por el Estado, el conflicto al interior de la burguesía tampoco es explicado por el deterioro de la capacidad de acumulación ni la imposibilidad del Estado de realización de intereses comunes, bajo las condiciones de la Convertibilidad en crisis. El deterioro de la producción y realización de mercancías, y el carácter

diferencial de este deterioro entre fracciones, no tiene lugar en la explicación del conflicto interburgués. Al contrario, la crisis misma es explicada, en parte, por la disolución de la “comunidad de negocios”.

Si los aspectos propios de la producción y realización de las mercancías y del excedente contenido en ellas no se ven como determinantes, es porque los intereses de los distintos sectores de la burguesía son concebidos de manera patrimonial; es decir, los intereses de las empresas capitalistas se circunscriben a la defensa o multiplicación del valor de sus activos. Así, los proyectos alternativos a la Convertibilidad (dolarización y devaluación) son derivados de la valorización o desvalorización de la cartera de activos de las fracciones burguesas. Esta visión de la burguesía se asemeja más a un capital comercial, orientado a comprar barato una empresa y venderla más caro (e incluso recomprarla más barato), que a un capital productivo, orientado a incrementar las ganancias operativas de las empresas.

En reemplazo de este deterioro productivo de las empresas capitalistas, es sostenida la independencia de la “cúpula empresaria” del ciclo económico; es decir que las grandes empresas no son afectadas por la crisis. La selección de indicadores muestra la importancia que se le asigna a los aspectos contables: la evolución de la facturación se convierte en el indicador resumen de la situación del conjunto de las grandes empresas, mientras que la evolución de la ganancia es olvidada. De esta manera, lo que se olvida es el carácter específico de la producción capitalista: el hecho de que el capital es una relación social entre trabajadores y empresarios que tiene un fin específico: la valorización de sí mismo, la producción de un excedente. Esto implica la necesidad de considerar los cambios en la producción y realización de las mercancías –y del excedente contenido en ellas– como primera determinación de la acción de las fracciones de la burguesía, en tanto éstas se orientan por la obtención de ganancias que son resultado de dicha producción y realización.

Aspectos empíricos sobre la disolución de la comunidad de negocios y el conflicto interburgués:

Los problemas conceptuales relativos a la disolución de la “comunidad de negocios” que hemos analizado se relacionan estrechamente con la falta de un acervo empírico que apoye la tesis de la constitución de dos proyectos alternativos a la Convertibilidad. La falta de un adecuado soporte empírico habilita la realización de suposiciones y atribuciones respecto a la acción política de las fracciones burguesas, que no se encuentran presentes en dicha acción.

En este apartado, analizamos el soporte empírico de la alternativa devaluadora a la Convertibilidad. Si la disolución de la comunidad de negocios se realiza desde 1994, si al remitir al exterior el capital local sus ganancias comerciales por estas ventas se inicia la conformación de los bloques devaluador y dolarizador, si la devaluación es impulsada por el capital local ya en 1998, es esperable encontrar numerosas expresiones en demanda de la devaluación durante el período 1998-2001. Especialmente de la Unión Industrial Argentina (UIA), como representante de los intereses corporativos de los empresarios industriales, y de esos empresarios mismos, dada la importancia política de la burguesía industrial en la dirección de la alternativa devaluadora⁹. Inversamente, la falta de estas presiones y demandas públicas pondría en duda las atribuciones sobre la acción política que se derivan de la disolución de la comunidad de negocios, al menos para el caso de la alternativa devaluadora.

Como se verá en detalle más adelante, ninguno de los documentos emitidos por la Unión Industrial Argentina desde 1998 demanda la devaluación del peso. Lo que demandan estos documentos al Estado es protección y compensaciones de diverso tipo para la producción transable. De hecho, las medidas básicas de la Convertibilidad son explícitamente apoyadas en varios de estos documentos. Aún en noviembre de 2001, la UIA afirma la imposibilidad de modificar el tipo de cambio nominal por los perjuicios que traería a la economía, al mismo tiempo que expone los efectos negativos sobre la producción industrial de la apreciación del peso, el nivel de las tasas de interés y la distorsión de precios relativos a favor de los servicios¹⁰.

En el nivel de los empresarios individuales, en 1998 y 1999 existen dos declaraciones favorables a la flotación del tipo de cambio, de Claudio Sebastiani y Paolo Rocca (de Techint). Sin embargo, fueron rechazadas por otros importantes empresarios industriales, que defendieron la Convertibilidad¹¹. Más importante que este rechazo, posteriormente a estas solitarias declaraciones no se registran nuevas presiones públicas por la devaluación de la moneda hasta finales de 2001, cuando la suerte de la Convertibilidad estaba echada. En este sentido, Gálvez (2009) releva un total de 17 declaraciones de grandes empresarios industriales relativas al tipo de cambio con posterioridad a las declaraciones citadas y hasta noviembre de 2001¹². Ninguna de ellas demanda la devaluación del peso o la libre flotación del dólar, sino que señalan problemas para competir internacionalmente y demandan compensaciones al Estado por la pérdida de competitividad.

De esta manera, el bloque devaluador carece de quienes asuman la alternativa devaluadora. ¿Cuál es el sustento, entonces de la tesis de la constitución de dos bloques alternativos a la Convertibilidad a partir de la disolución de la comunidad de negocios en las privatizaciones? Si no se quiere abandonar esta tesis, debe defenderse la posibilidad de que la acción orientada a lograr la caída de la Convertibilidad y la devaluación del peso, estuviera restringida al ámbito de las decisiones económicas.

Estas decisiones no son colectivas sino individuales, y es dudoso que puedan responder a una lógica política de defensa de los intereses corporativos, antes que a consideraciones y expectativas empresarias individuales sobre la rentabilidad y el futuro de la economía. Asentadas estas precauciones, veamos cuáles son las decisiones que se encuentran detrás de los procesos económicos más importantes para la caída de la Convertibilidad. La profundización de la recesión y la caída de las reservas internacionales constituyen dos procesos decisivos para la caída de la convertibilidad. Detrás de la caída de las reservas internacionales de divisas, se encuentra el retiro de los depósitos bancarios y su conversión a moneda dólar. Detrás de la recesión se encuentra la reducción de la demanda agregada por la caída de la inversión¹³.

La importancia del retiro de depósitos es clara: al drenar las reservas de divisas se debilita la posibilidad de mantener el tipo de cambio; de modo que una reducción abrupta genera una corrida cambiaria contra el peso y reduce el grado de realismo de la Ley de Convertibilidad. La misma importancia guarda la caída de la inversión: al retirar de la inversión una parte creciente de las ganancias se profundiza la recesión; con ello se hace más inviable la continuidad de la Convertibilidad. En tanto la conformación de dos proyectos alternativos se relaciona con la ruptura de la “comunidad de negocios” se profundiza en 1998, es conveniente analizar si las caídas de las reservas de divisas y de la inversión se remontan a ese momento, y si las mismas se deben a las decisiones de los empresarios industriales –que lidera el bloque devaluador– o si exceden estas decisiones.

La evolución de las reservas de divisas muestra que las mismas no se reducen abruptamente tras la constitución de los bloques devaluador y dolarizador. Por el contrario, las reservas de divisas muestran una moderada tendencia alcista. En el período 1998-2000, las reservas se incrementan en un 15,0%, siendo positivo el saldo en todos los años¹⁴. Esta tendencia alcista continúa hasta febrero de 2001, en paralelo a las evidencias de la insuficiencia del Blindaje otorgado por el FMI para la reactivación de la economía¹⁵. A partir de allí se verifica una tendencia descendente de las reservas que tiene tres picos en marzo, en julio, y octubre-noviembre (entre estos picos la fluctuación de las reservas tiende a estabilizarse)¹⁶.

Por otro lado, el peso del capital local en la sustantiva transferencia de divisas al exterior en el año 2001 –y por lo tanto en la reducción de las reservas de divisas– alcanza al 21% de las transferencias realizadas por personas jurídicas¹⁷. Del mismo modo, una parte significativa de la caída de las reservas se relaciona con las transferencias de divisas al exterior de empresas privatizadas, alrededor del 26% del total¹⁸. Este sector del capital formaba parte de los dolarizadores, confrontando con la alternativa devaluada.

Estamos, entonces, ante un largo período en el que no se verifican corridas contra el peso por el retiro de los depósitos bancarios, y cuando se producen son compartidas por todos los sectores del capital¹⁹.

Vayamos ahora al segundo aspecto a corroborar, la posibilidad de un retiro de la inversión orientado por un proyecto de devaluación. Para verificarlo, resulta apropiado comparar la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) a partir de 1998 con el período previo. Tomamos datos de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas, y los expresamos a precios constantes de 1993. En el período 1994-1997 el promedio anual de inversión alcanza a \$11.061 millones, creciendo en todos los años. En el período 1998-2001, el promedio anual de inversión alcanza a \$10.540, en una tendencia decreciente que tiene su piso en el año 2000. Entre ambos períodos, la IBIF en el conjunto de las grandes empresas relevadas cae en un 4,7%. La caída mayor de la inversión en la industria –del 9,3%– parece avalar la relación entre desinversión y búsqueda de la devaluación²⁰. Pero si observamos la situación de las empresas de servicios de comunicaciones, agua, gas y electricidad, esta relación se desvanece. La inversión en estas empresas de servicios privatizadas experimenta una reducción del 14,6%. Expresado como proporción de la inversión total, la inversión en la industria se reduce del 31,3% al 29,8%, mientras que en las empresas de servicios cae del 36,5% al 32,7%, entre los promedios anuales de 1994-1997 y 1998-2001. Estas evidencias empíricas muestran que no existe relación entre caída de la inversión y proyecto devaluacionista: el sector del capital que muestra una mayor retracción de la inversión no es el que busca el fin de la Convertibilidad mediante la devaluación, sino el que pretende cristalizar las condiciones de la Convertibilidad mediante la dolarización. El comportamiento económico se contradice con la alternativa que defiende cada sector ante la crisis. La razón va de suyo: la caída de la inversión se relaciona con los problemas económicos como el deterioro de la competitividad internacional de la economía argentina y la caída de las ganancias, antes que con alternativas políticas al régimen de Convertibilidad.

En síntesis, los datos precedentes permiten mostrar la paradoja de la existencia de un bloque cuyo objetivo principal es lograr la devaluación de la moneda, pero que durante un largo período no cuenta con posicionamientos o acciones para lograr este objetivo, ni públicas ni privadas, ni políticas ni económicas. Es decir, se trata de un bloque liderado por sectores de la burguesía que no presionan por la devaluación ni intentan socavar la Convertibilidad aún en plena crisis de acumulación; es decir después de la disolución de la “comunidad de negocios”. Por lo tanto, para avanzar en el conocimiento de la crisis se hace necesario desarrollar la investigación sobre el período, orientando la mirada hacia la acción que efectivamente desarrolla la burguesía industrial.

La crisis de acumulación y la situación de la industria:

Antes de introducirnos en la acción de la burguesía industrial, describimos las condiciones económicas en las que esta acción se realiza, a lo largo del período considerado. En función de la discusión planteada, tomamos como inicio el año 1998, teniendo en cuenta la disolución de la “comunidad de negocios” y el inicio de la recesión en Argentina, y tomamos como final el año 2001.

Durante 1998, la inversión se desacelera y reduce pasando de una tasa interanual de 17% en el primer trimestre a una tasa interanual negativa de 4% en el cuarto trimestre²¹. La caída de la producción empieza en el cuarto trimestre, cuando la variación interanual de la tasa del PBI pasa a ser negativa en términos interanuales en un 0,4%, iniciándose la recesión más larga de la historia argentina. El PBI industrial se desacelera en el tercer trimestre y cae abiertamente en el cuarto, en un 3,9% interanual²².

Para la producción industrial, la crisis significó un caída del valor bruto de la producción del 20% entre 1997 y 2001. Como indicador indirecto de la evolución de las ganancias sectoriales, el valor agregado excedente a los salarios industriales mostró una importante reducción entre 1997 y 2000, del orden del 23,2%²³. Entre las grandes empresas, las ganancias industriales cayeron en un 52,7% en el período 1998-2001, respecto a 1994-1997. La tasa de ganancia industrial en relación al patrimonio neto se

reduce del 11% al 5,1%, entre dichos períodos²⁴. Estos indicadores muestran la reproducción deficiente de la industria, sustancialmente mayor que la del conjunto de la economía.

Este movimiento de reproducción deficiente alcanzaba a la fuerza de trabajo, con una reducción de la cantidad de puestos de trabajo asalariados industriales y de la masa de salarios pagados en la industria, que llegó al 16% y al 14,3% respectivamente, entre 1998 y 2001. Esta reducción se transformó en una importante rebaja nominal del salario para los trabajadores no registrados, que aún en un contexto de deflación de precios, implicó una pérdida de poder adquisitivo del 7,7% entre 1997 y 2001. Este avance sobre los trabajadores no superaba el impacto de la crisis en las empresas industriales.²⁵

Posicionamientos de la Unión Industrial Argentina en el inicio de la crisis:

Para aproximarnos al análisis de la burguesía industrial, tomamos como objeto la organización corporativa de los empresarios del sector: la Unión Industrial Argentina (UIA). En adelante, analizamos los posicionamientos y demandas de la UIA sobre la situación económica y la política del Gobierno Nacional. Nos interesan particularmente, en el diagnóstico que se hace sobre la economía: a) las posiciones sobre el sector externo, b) los costos industriales y c) las rentabilidades de los diferentes sectores de la economía.

Contrariamente a lo esperable de una corporación que encabece el bloque devaluador, en Septiembre de 1998 la Unión Industrial Argentina defendía las transformaciones estructurales de la década del '90, entre ellas el tipo de cambio fijo²⁶. La UIA afirmaba que la política económica del Gobierno y la solidez del sistema financiero permitían moderar el impacto de la crisis, la cual no se originaba en problemas de política económica interna, sino en las crisis del sudeste asiático. La razón de esta defensa del Gobierno y el “modelo” de los 90 se encontraba en la modernización de la industria que había permitido la Convertibilidad:

“Los industriales llevamos adelante un gran esfuerzo en estos años, llevando a cabo una reconversión que determinó aumentos de la productividad del 50% en el período 90-96, y cuantiosas inversiones efectuadas en todos los sectores”.²⁷

Contextualizando este “esfuerzo”, una rápida revisión a los indicadores de producción industrial muestra los beneficios que la Convertibilidad había reportado a este sector de la economía, hasta el inicio de la crisis. Entre 1991 y 1997, el producto industrial creció un 32,3%, y la proporción de las exportaciones sobre el valor bruto producido en la industria pasó del 9,2% en 1993 al 18,3% en 1997²⁸.

A falta de un indicador de las ganancias de la industria en su conjunto, podemos ver el costo salarial ajustado por productividad, que tiene una evolución inversa a la ganancia. Este costo se reduce en un 20,1% entre 1993 y 1997²⁹. Existe información sobre las ganancias de las grandes empresas industriales, que muestran un crecimiento de 17,4% entre 1993 y 1997, resultado de un crecimiento del valor agregado del 15,2% y un crecimiento de los salarios significativamente menor, del 1,5%³⁰.

Los datos precedentes muestran las bases materiales del apoyo de la burguesía industrial a la Convertibilidad, y al conjunto de las transformaciones estructurales de la década del noventa. Y muestra la racionalidad de las demandas de la UIA al Gobierno, que combinaban la profundización de medidas propias de la Convertibilidad como la reducción del costo laboral y de la presión tributaria sobre la producción y la implementación de medidas heterodoxas. Entre éstas últimas se encontraban la promoción de las exportaciones, el aumento del arancel externo común del MERCOSUR en acuerdo con Brasil, y la utilización de mecanismos de protección paraarancelaria aprobados por la OMC, y la reducción de la tasa de interés. Estas demandas se fundamentaban en el deterioro de la inserción de la economía argentina en el mercado mundial por la baja de precios de los commodities, la apreciación del dólar respecto a las monedas europeas y asiáticas, y la mayor presión de las importaciones³¹.

En síntesis, aún con el inicio de la crisis, las posiciones de la Unión Industrial Argentina distaban mucho de las esperadas como conducción de un bloque devaluador, que se propusiera potenciar el

valor en pesos de sus activos dolarizados. Por el contrario, la UIA valoraba el régimen de convertibilidad, como factor de modernización productiva, de incentivo para la inversión privada y de desarrollo de la industria. Ante la crisis, la propuesta de la UIA era: a) respecto al sector externo, fomentar las exportaciones, y establecer barreras arancelarias y paraarancelarias a las importaciones; b) respecto a los costos industriales, pretendía la reducción del costo laboral e impositivo; c) respecto a las rentabilidades relativas, demandaba la reducción de la tasa de interés, y por lo tanto la reducción del valor creado en la producción que absorbe el sector financiero.

La devaluación del real y la respuesta de la Unión Industrial Argentina:

En el año 1999, la devaluación de la moneda brasileña generó dos hechos de importancia en la Unión Industrial Argentina: la organización de una Asamblea Industrial Nacional y la elección de una nueva conducción, más crítica de la política económica. La importancia de la devaluación del real reside en que Brasil era el único socio comercial de importancia con el que Argentina tenía superávit comercial, en tanto la relación con EEUU y con la Unión Europea era deficitaria³². Si la devaluación del Real afectaba fuertemente a la industria argentina, era previsible que tuviera su correlato en las posiciones de los empresarios industriales.

La Asamblea se realizó en Marzo de 1999. Participaron gran cantidad de Cámaras sectoriales y Uniones Industriales provinciales³³. En sus exposiciones, emerge la percepción de un agravamiento de la crisis por la devaluación del Brasil, y brotan las propuestas de un mayor proteccionismo en la relación con el mayor socio comercial argentino.

Estas asociaciones de empresarios industriales pasan revista a las inversiones realizadas y a los importantes aumentos de productividad logrados, que llegan a cifras del 70% o el 93% en algunos sectores. Mencionan la caída de la demanda de productos argentinos por efecto de la crisis iniciada en el sudeste asiático, que llegaba al 24% en algunos sectores. Describen la forma en que la devaluación

del Brasil afecta a sus empresas, reduciendo fuertemente los costos en dólares de los productos brasileños, de manera tal que la competitividad de la industria local se ve seriamente afectada y se produce una caída de las exportaciones industriales y un crecimiento de las importaciones. Critican la existencia de créditos fiscales de las empresas (dinero que el Estado toma por adelantado a tasa cero o demora su devolución, como los reintegros a los exportadores), de elevada presión fiscal y de impuestos desfavorables a la inversión. Finalmente, hacían hincapié en el elevado costo salarial argentino³⁴.

La Asamblea aportaba un panorama de la situación del sector tras el inicio de la recesión y la devaluación del principal socio comercial argentino. Para la UIA, era necesario sintetizar los problemas y demandas en una posición coherente del sector industrial. Y junto a ello, generar consenso para construir esta posición como política económica a asumir por el Estado; es decir lograr que la situación de las empresas industriales pasara de un interés privado a un objeto de la política pública.

Esta tarea iba a ser asumida por la nueva conducción de la UIA, que asumió en abril de 1999. Encabezada por Osvaldo Rial (Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires), se proponía generar consenso para lograr políticas de promoción de la industria por parte del Estado. El profundo impacto de la devaluación brasileña en la industria local iba modificando el discurso de la UIA, en el que comenzaban a aflorar críticas al programa económico³⁵. Aún entonces, las mismas se realizaban en un marco de defensa de las transformaciones de la década del '90, en tanto permitieron el crecimiento de la inversión y la producción.

Para el nuevo presidente de la UIA, la solución a los problemas de la economía pasaba por implementar políticas que generen el aumento de la competitividad de la producción transable, complementando las transformaciones realizadas en los '90. Si bien no proponía ninguna medida puntual, en su primer discurso como presidente de la UIA enumeraba los problemas se había acumulado en la Convertibilidad: a) respecto al sector externo, apuntaba a la falta de una administración eficiente del

comercio exterior, e instancias de arbitraje y coordinación intra MERCOSUR; b) respecto a los costos industriales, criticaba la falta de políticas que redujeran los costos de producción, apuntando al costo laboral, a nuevos impuestos que gravan a la producción y créditos fiscales que tomaba el Estado de las empresas, a la elevada tasa de interés –especialmente para las Pymes– y a los aumentos de las tarifas de servicios públicos; c) respecto a las rentabilidades sectoriales, menciona la modificación de los precios relativos en beneficio de los servicios y en detrimento de la producción industrial, y la existencia de un mercado cautivo para la banca privada en el financiamiento del Estado³⁶.

En mayo de 1999, la UIA continuaba desarrollando este diagnóstico. El documento “La Unión Industrial Argentina ante la crisis actual”, hacia hincapié en el origen exógeno de la crisis, al que se sumaba la falta de respuesta del Gobierno. La demanda global experimentaba una caída por las crisis asiáticas y el default ruso, la competitividad de la economía se deterioraba por la apreciación del dólar, las devaluaciones competitivas de diferentes países, y la reducción del precio de los commodities³⁷. La industria era una de las principales afectadas por el shock externo:

“A diferencia de la vigente durante el Tequila, la situación internacional actual impacta a nuestra economía principalmente a partir de una fuerte reducción de la rentabilidad de nuestro sector productor de bienes transables. Esta situación se debe a la rápida pérdida de competitividad, ligada a la serie de devaluaciones de la moneda de una cantidad considerable de países (Sudeste Asiático y pares latinoamericanos), y a la caída de los precios de los commodities (...) Al comparar los márgenes de utilidad de la industria manufacturera local (1,8%) con los de otros países (Estados Unidos 6% y Brasil 5%) queda al descubierto la falta de competitividad en se que viene desarrollando nuestro sector”³⁸.

La situación de la industria se agravaba por problemas internos, relacionados con los impuestos, las tasas de interés y la reducción del crédito al sector privado, el costo salarial y las tarifas de servicios públicos. La visión de los problemas externos e internos estaba en línea con lo ya expresado en la Asamblea Nacional Industrial y por la nueva conducción de la UIA³⁹.

Este diagnóstico apoyaba un “menú” de medidas que se presentaba en el documento “Propuestas para el crecimiento y el aumento de la competitividad”, de Mayo de 1999. Estas medidas no distaban mucho de las ya reclamadas en documentos anteriores. La novedad de este menú era que demanda al Gobierno de la utilización de todos los instrumentos de política comercial que no estaban prohibidos en el MERCOSUR para proteger la producción argentina y mencionaba la posibilidad de restablecer los reintegros a las exportaciones al MERCOSUR. Y destinar los recursos que se recaudaran por un eventual aumento del arancel externo común del MERCOSUR a reintegros a las exportaciones. Para la UIA, se trataba de seguir las políticas de defensa del trabajo nacional implementadas por Estados Unidos y la Unión Europea. El problema del financiamiento a la producción y las tasas de interés se encaraba también de manera novedosa: se proponían la emisión por el Estado de un bono como garantía a los bancos por los créditos en situación irregular del sector privado y la reducción de tres puntos de los encajes bancarios, para afectar esos fondos a préstamos al sector privado⁴⁰.

En definitiva, lo que se iba construyendo en la UIA era un diagnóstico sobre la crisis de la industria y un programa sobre la forma de superarla. Pero al contrario de lo esperable en la interpretación centrada en la disolución de la “comunidad de negocios” y la conformación de dos bloques en pugna por la salida de la Convertibilidad, el centro de las propuestas era la promoción de la industria y las exportaciones, por vía de subsidios directos, exenciones impositivas, modificaciones de la política arancelaria y aduanera, reducción de los costos industriales y financiamiento estatal. Se trataba de mejorar la competitividad internacional de la industria local dentro de los marcos de la Convertibilidad.

Este diagnóstico y este programa tenían que ser procesados políticamente, de manera de poder ser presentados como interés de un conjunto más amplio que los empresarios industriales, en el inicio de una política de construcción hegemónica. En este camino, la Unión Industrial Argentina conformó con organizaciones empresarias del agro y de la construcción el llamado “Grupo Productivo”.

La organización de los empresarios de la producción:

El Grupo Productivo nace en el segundo semestre de 1999 a iniciativa de la nueva conducción de la UIA. Aglutinando también a la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) y las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA). Su conformación implicaba la ruptura del Grupo de los 8, que había unido a corporaciones empresarias de todos los sectores de la economía (Gaggero y Wainer, 2004).

El Grupo Productivo desarrolla el programa que había sido delineado por la nueva conducción de la UIA. Tenía como objetivo compensar las deficiencias de competitividad mediante la implementación de subsidios estatales hacia la esfera de la producción. Es decir, medidas que generen una reducción o absorción de los costos de producción, y signifiquen una mejora de la competitividad internacional para la producción de bienes local. De esta manera se lograrían los efectos de una devaluación real para el capital asentado en la producción de bienes, sin modificar el tipo de cambio nominal de la economía.

El documento fundacional del Grupo Productivo defiende las transformaciones estructurales de la década del '90, pero realiza una fuerte crítica al resultado de la Convertibilidad para la producción:

“Las privatizaciones, el cumplimiento de los compromisos financieros internacionales, la revalorización de la necesidad de ordenar nuestras cuentas públicas, la recuperación de la estabilidad permitieron al país contar con bases más sólidas para lograr el crecimiento. Pero estas decisiones de política económica no constituyen por sí solas un modelo de desarrollo económico de largo plazo (...) El sistema económico tal como está funcionando no facilita que se produzca en el país. Así, con el paso de los años, el Plan de Convertibilidad fue generando una distorsión de precios relativos de los sectores transables que se tradujo en pérdida de competitividad y deterioro del poder adquisitivo del mercado interno. El motivo que originó esta acelerado pérdida de competitividad fue la coexistencia de tipo de cambio fijo e incremento de los costos para los sectores productivos. Un tipo de cambio fijo requería ineludiblemente que los aumentos de productividad logrados fueran acompañados de una reducción en el costo de producir en la Argentina”⁴¹

Por este motivo, toda medida debía evaluarse teniendo en cuenta si mejoraba los precios relativos a favor de los productos transables y por lo tanto su competitividad, o si aumentaba la demanda interna⁴².

En el año 2000, la crisis continuaba impactando fuertemente en aquellos sectores del capital cuyas organizaciones habían constituido el Grupo Productivo. Entre el tercer trimestre de 1999 y de 2000, la producción industrial caía un 3,4%, la caída de la construcción alcanzaba el 8,9% y la agricultura se reducía en un 2,4%. Como consecuencia, estos tres sectores agregados redujeron en casi 170.000 sus puestos de trabajo asalariado, entre 1999 y 2000⁴³.

En este contexto el programa que iba construyendo el Grupo Productivo incorporaba medidas más radicales. Entre ellas, absorber recursos de los servicios, las finanzas y las cadenas de comercio, mediante aumentos de impuestos o creación de nuevos tributos sobre estas actividades económicas, para canalizarlos hacia la producción. En este sentido, demandaban al gobierno la restitución de los aportes patronales (que habían sido rebajados desde 1993) para los servicios públicos, los bancos y los supermercados, y la creación de impuestos específicos sobre las ganancias de las empresas privatizadas, como expresaban en junio de 2000 en su “Declaración de Tigre”. Estos recursos debían financiar subsidios que aumentaran la demanda interna de bienes, y compensar rebajas tributarias a la producción transable⁴⁴.

Como parte de su política de construcción hegemónica, en el año 2001 el Grupo Productivo se proponía alinear tras de sí al movimiento obrero, incorporando demandas de organizaciones como la Confederación General del Trabajo (CGT). Como ejemplo, en una reunión entre la UIA y la CGT, en agosto de dicho año, ambas organizaciones reclamaban en conjunto planes de apoyo a la producción y un subsidio para jefes de hogar desocupados⁴⁵. De esta manera, el Grupo Productivo intentaba ampliar su base de apoyo y presentar sus intereses empresariales como expresión de los intereses de un amplio conjunto social. La UIA es quien tiene la iniciativa y ejerce la dirección de este proceso (Salvia, 2009). La nueva conducción de la UIA, encabezada por el anterior vicepresidente José Ignacio de

Mendiguren, continuó con la línea de intervención política de la conducción saliente encabezada por Osvaldo Rial⁴⁶.

El diagnóstico de la UIA, como dirección del Grupo Productivo, se expresa con claridad en la VII Conferencia Industrial de Noviembre de 2001⁴⁷, en la que señalaba como determinantes de la crisis de acumulación el aumento de los precios de los servicios públicos por encima de los precios de los productos industriales y los precios minoristas (lo que implicaba un mayor peso de los servicios públicos en los costos de producción), la apreciación del peso respecto a las monedas de los principales socios comerciales argentinos y el nivel de la tasa de interés. Según la UIA, los precios de los servicios públicos aumentaron un 103% entre 1991 y 2000, mientras que los precios industriales aumentaron un 14%, lo que significaba un aumento en el componente insumos en el precio de las mercancías industriales, afectando las ganancias en la producción industrial y las posibilidades de ampliación de la inversión. Asimismo, el peso se había revaluado un 10% frente al dólar y un 27% frente a una canasta de monedas en proporción a los destinos de las exportaciones. Por otra parte, las PyMEs tenían costos de financiamiento superiores en un 300% respecto a las empresas de mayor concentración⁴⁸.

Sobre la base de este diagnóstico, el Grupo Productivo logró sumar apoyos de la CGT, de la Asociación de Bancos de la Argentina y la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la Republica Argentina, conformando el denominado “Núcleo Nacional”⁴⁹. De esta manera, la Unión Industrial Argentina había logrado construir una fuerza para intervenir en la escena pública con otras fracciones del capital productivo afectadas por la crisis, con importantes sectores del movimiento obrero, e incluso con las organizaciones de la banca establecida en la Argentina.

Cuando hacia fines de 2001, la pulverización de las reservas de divisas –que se redujeron en casi U\$S 30.000 millones desde principios febrero a fin de noviembre, incluyendo el crédito otorgado por el FMI de más de U\$S 7.000 millones para fortalecer las reservas⁵⁰– llevó al Gobierno Nacional a establecer restricciones a los retiros de depósitos bancarios (conocidas como el “corralito” financiero), se desató

una ola de conflictividad social que arrinconó al Gobierno. El intento desesperado por instaurar el Estado de Sitio llevó a la renuncia del Ministro de Economía, Domingo Cavallo, y del Presidente, Fernando De la Rúa, después.

En este contexto, y con la asunción de un nuevo gobierno encabezado por el entonces senador Eduardo Duhalde (líder del sector del Partido Justicialista más afín al Grupo Productivo), la Unión Industrial Argentina y sus aliados pasaron a tener un papel predominante en el diseño de las políticas económicas de las que emergería el fin de la recesión y la recuperación económica.

Comentarios finales:

El análisis de la acción de la burguesía industrial no muestra evidencias empíricas que sustenten la constitución de una alternativa devaluadora como forma de potenciar el poder de compra de activos en el exterior, liderada por dicha fracción de la burguesía a partir de la ruptura de la “comunidad de negocios” en las privatizaciones, proceso que se inicia en 1994 y se profundiza en 1998.

A partir del desarrollo precedente, estamos en condiciones de proponer algunas conclusiones sobre la acción de la Unión Industrial Argentina, alternativas a las que hemos considerado conceptual y empíricamente en este artículo.

La UIA opera defendiendo los intereses productivos de los empresarios industriales, es decir la capacidad de producir mercancías que contienen un excedente y realizar una ganancia; no opera defendiendo los intereses financieros de los empresarios, es decir la posibilidad de multiplicar el valor del dinero depositado en el exterior.

Consecuentemente, las demandas que efectivamente realiza al Estado se basan en moderar los problemas de competitividad derivados de los shocks externos, con una serie de medidas de promoción o subsidio a la producción transable y las exportaciones. Con el transcurso de la crisis, incorpora

demandas destinadas a modificar la estructura de rentabilidades relativas de la economía, absorbiendo recursos de la circulación y los servicios para destinarlos a la producción en sentido estricto, por medio de la política impositiva y financiera del Estado. Las demandas de devaluación de la economía se observan con posterioridad al corte del crédito internacional a la Argentina en noviembre de 2001, cuando la suerte de la Convertibilidad estaba echada. Estas demandas constituyen, objetivamente, un conflicto entre la producción de bienes, y los servicios y la circulación.

Para lograr eficacia en lo que se propone, la UIA necesita construir fuerza y consenso social, para lo cual se agrupa con empresarios del agro (CRA – vale decir que la SRA es invitada a sumarse por la UIA, lo que rechaza de plano) y la construcción (CAC). Durante 2001, busca el apoyo de las organizaciones de trabajadores (ambas CGT), incorporando demandas de estas organizaciones, y sobre la base de un discurso de defensa de la producción y el trabajo nacional. La búsqueda de apoyo llega hasta al sector financiero, algo que logra –no sin tensiones– cuando la Convertibilidad estaba herida de muerte, por la pulverización de las reservas de divisas y el corte del crédito para la Argentina.

Esta construcción resultaba importante en el contexto de la desestructuración de las condiciones de sostenimiento de la Convertibilidad. El proceso inmediatamente determinante en este sentido, el retiro de los depósitos bancarios y la transferencia al exterior, fue encarado de manera individual por empresarios de todos los sectores de la producción.

En un contexto de total ineficacia del Estado para gestionar la crisis y recuperar el crecimiento de la economía, la organización de los empresarios industriales –junto a las fracciones burguesas aliadas en el Grupo Productivo– logró transitoriamente penetrar con sus demandas en el sistema de gobierno. Sin embargo, las condiciones estructurales hicieron imposible la realización de las mismas, aun cuando el Gobierno se decidiera realizarlas⁵¹. Finalmente, en el desenvolvimiento del proceso, el conflicto al interior de la burguesía y la acción de los empresarios “productivos” contribuyeron a la crisis de gobernabilidad, y de esta manera a la imposibilidad de sostenimiento de la Convertibilidad.

BIBLIOGRAFÍA:

- Acuña, Carlos (1994):** “El Análisis de la Burguesía como Actor Político” en *Realidad Económica*, N° 128.
- Arceo, Enrique, y Basualdo, Eduardo (1999):** “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, *Cuadernos del Sur* N 29
- Aronskid, Ricardo (2001):** *¿Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los noventa*, Libros del Rojas, Buenos Aires.
- Aspiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo, y Khavisse, Miguel (1986):** *El nuevo poder económico en la argentina de los '80*, Editorial Legasa, Buenos Aires.
- Astarita, Rolando (2004):** *Valor, mercado mundial y Globalización*. Ediciones Cooperativas. Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2000):** *Concentración y Centralización del capital en la Argentina durante la década del 90*. Argentina: UNQ, 2000.
- Basualdo, Eduardo (2001):** *Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes Ediciones, Bernal.
- Basualdo, Eduardo, Lozano, Claudio. y Schorr Martín (2002):** “Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia Duhalde”. Asamblea Nacional del FRENAPPO, Argentina, mimeo.
- Basualdo, Eduardo (2003):** “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera” en *Realidad Económica* N° 200, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2006):** *Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO/Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Bonnet, Alberto (2001):** "Elecciones 2001: nadie vota a nadie". En *Cuadernos del Sur* 32, Buenos Aires.
- Bonnet, Alberto (2008):** “La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001”, Prometeo, Buenos Aires.
- Bulmer-Thomas, Victor (2000):** “La devaluación brasileña: respuestas nacionales y consecuencias internacionales”, en *Nueva Sociedad* N°3, FLACSO, Caracas.
- Diamand, Marcelo (1973):** *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós, Buenos Aires.

- Diamand, Marcelo y Héctor Valle (1997):** “Expansión, sector externo y ‘Brasil-dependencia’.”, en *La situación externa y la política económica*, Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico, Buenos Aires, Septiembre de 1997.
- Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico, Buenos Aires (1997)** “Las crisis argentinas. Desequilibrios externos o shocks exógenos?”, en *La situación externa y la política económica*, Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico, Buenos Aires, Diciembre de 1997.
- Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico, Buenos Aires (1998):** *Industrialización y Exportaciones*, Buenos Aires, Noviembre de 1998.
- Gaggero, Alejandro. y Wainer, Andrés (2004):** "Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio", *Realidad Económica*, N° 204.
- Gálvez, E. (2008),** “Crisis, economía y hegemonía en Argentina (1999-2003)”. Tesis de doctorado, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS) y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), mimeo.
- Gramsci, Antonio (1997):** *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y el estado moderno*, Editorial Nueva Visión, Buenos Aires.
- Grupo Productivo (1999):** “Documento Fundamental”, en Rial, Osvaldo, *La dictadura económica*, Galerna, Buenos Aires, 2001.
- Grupo Productivo (2000):** *Declaración de Tigre*, Buenos Aires, 2000.
- Iñigo Carrera, Nicolás, y Cotarelo, Maria Celia (2004):** “La insurrección espontánea. Argentina diciembre 2001. Descripción, periodización, conceptualización”. En “Documentos y Comunicaciones 2003”, *PIMSA*, Buenos Aires, abril de 2004, páginas 206-207
- Iñigo Carrera, Juan (2007):** *La formación económica de la sociedad argentina. Vol. I*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Kacef, Osvaldo (1999):** “Brasil: ¿tudo bem ? evolución reciente de los indicadores macroeconómicos”, *Instituto para el Desarrollo Industrial, Nota N° 77*, Buenos Aires, Junio 1999.
- Kan, Julián (2009):** “Vuelta previa al 2001. La devaluación del real de 1999 y algunas implicancias en la burguesía argentina”, en Alberto Bonnet y Adrian Piva compiladores: *Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*. Peña Lillo/Ediciones Continente, Buenos Aires.
- Lattuada, Mario (2006):** *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes Ediciones, Buenos Aires.

Marín, Juan Carlos (1981): “La noción de polaridad en los procesos sociales”, en *Cuadernos del CICSO, Serie Teoría*, Buenos Aires.

Marx, Karl (1998): *El Capital, Tomos I, II y III*, Siglo XXI Editores, México-España.

Marx, Karl (1999): *Introducción general a la crítica de la economía política*, Siglo XXI Editores, México.

Marx, Karl, y Engels, Frederic (1973): *La ideología alemana*, Ediciones Pueblos Unidos, Montevideo.

Ostiguy, Pierre (1990): *Los Capitanes de la Industria*, Legasa, Buenos Aires.

Peralta Ramos, Mónica (2007): *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Fondo de Cultura Económica, Bs. As.

Piva, Adrián (2007): “Acumulación de capital y hegemonía débil en la Argentina (1989-2001)”, en *Revista Realidad Económica* N° 225, Buenos Aires.

Pucciarelli, Alfredo (2006): “Introducción: la contradicción democrática”, en Pucciarelli, Alfredo, comp. *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI, Buenos Aires.

Salama, Pierre (2004): “Argentina: del desastre social a la recuperación económica”, *Revista Ciclos*, Año XIV, N° 28.

Salvia, Sebastián, y Frydman, Axel (2004): “Modo de acumulación y relaciones de fuerza entre capital y trabajo en Argentina en los ‘90”, en *Revista Herramienta* N° 26, Julio de 2004.

Salvia, Sebastián (2009a): “Crisis de acumulación y problemas de gobernabilidad en Argentina (1999-2005)”, en *Revista de Ciencias Sociales. Segunda época, N°16*, Universidad Nacional de Quilmes Editorial, Bernal, Primavera de 2009.

Salvia, Sebastián (2009b): “Estado y conflicto interburgués en la Argentina. La crisis de la Convertibilidad (1999-2001)”, en Alberto Bonnet y Adrián Piva comps., *Argentina en pedazos – Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de 2001*, Peña Lillo/ Ediciones Continente.

Salvia, Sebastián (2010): “Made in Argentina: la industria en crisis bajo el régimen de convertibilidad. Problemas y respuestas de los empresarios industriales”, presentado en el XV Encuentro Nacional de Economía Política, organizado por la Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP), Departamento de Economia da Universidade Federal do Maranhão (UFMA).

Sidicaro, Ricardo (2003): *La crisis del Estado y los actores políticos y socioeconómicos en la Argentina (1989 - 2001)* Buenos Aires: Libros del Rojas.

Schorr, Martín (2001): *¿Atrapados sin salida? La crisis de la convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico*, FLACSO, Buenos Aires.

Unión Industrial Argentina (1998): *Medidas para enfrentar la crisis, aumentar la competitividad y preservar los mercados.*, Buenos Aires, 1998.

Unión Industrial Argentina (1999a): “Cuadro de síntesis de las exposiciones de la jornada de análisis y diagnóstico industrial sectorial y regional”, en *La realidad Industrial*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, 1999.

Unión Industrial Argentina (1999b): “Discurso de asunción del Presidente de la Unión Industrial Argentina”, 29/04/1999, en *La realidad Industrial*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, 1999.

Unión Industrial Argentina (1999c): “La Unión Industrial Argentina ante la crisis actual”, en *La realidad Industrial*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, 1999.

Unión Industrial Argentina (1999d): “Propuestas para el crecimiento y el aumento de la competitividad”, en *La realidad Industrial*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, 1999.

Unión Industrial Argentina (2001a): “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre la depresión económica. Propuestas para superarla”, en *Anuario 2001*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, 2001.

Unión Industrial Argentina (2001b): “Bases para refundar la Nación” en *Anuario 2001*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires.

Unión Industrial Argentina (2001c): *Memorias de la VIIª Conferencia Industrial Argentina. Encuentro de los Argentinos: un Proyecto Nacional para el desarrollo. El verdadero riesgo es no tener país*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, 2001.

¹ 1 Nos referimos a trabajos como Arceo (E.), Basualdo (E.) “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, *Cuadernos del Sur* N° 29, 1999; Basualdo (E.), *Concentración y Centralización del capital en la Argentina durante la década del 90*. Bernal, UNQ, 2000; Basualdo (E.), *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Bernal, UNQ, 2001; Schorr (M.), *¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico*. Buenos Aires, Área Economía y Tecnología, FLACSO, mimeo, 2001. Basualdo (E.), Lozano (C.), Schorr (M.), “Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia Duhalde”. Asamblea Nacional del FRENAPO, Argentina, mimeo, marzo de 2002; Basualdo (E.), “Las reformas estructurales y el plan de convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera”, *Realidad Económica*, N° 200, nov.-dic. 2003; Basualdo (E.), *Estudios de Historia Económica Argentina. Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI-Flacso, 2006, entre otros.

² 2 Basualdo, Eduardo: *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Bernal, UNQ, 2001; Schorr, Martín, *¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico*. Buenos Aires, Área Economía y Tecnología, FLACSO, mimeo, 2001

³ 3 Cabe aclarar que el texto más influyente en esta visión ha sido *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*, escrito al calor de la crisis y publicado en 2001, que tuvo un gran impacto en el momento más álgido de la crisis.

⁴ 4 Basualdo, Eduardo, *Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO/Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 2006: p. 343.

⁵ 5 Basualdo, op cit, 2006: p. 386.

⁶ 6 Las “ganancias patrimoniales” eran resultado del bajo precio inicial pagado al Estado por las empresas y el efecto positivo de los marcos regulatorios sobre las ganancias, posteriormente a la privatización (Basualdo, 2006: 339-341, 394, 403 y ss).

⁷ 7 Basualdo, Eduardo, op cit, 2006: p. 344.

⁸ 8 Basualdo, Eduardo, op cit, 2006: p. 313.

⁹ La importancia de la constitución del “Grupo Productivo” ha sido señalada, dentro de la conceptualización que estamos analizando, por Schorr, op cit.

¹⁰ Unión Industrial Argentina (2001a): “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre la depresión económica. Propuestas para superarla”, en *Anuario 2001*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, 2001.

¹¹ Bonnet, Alberto (2008): “La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001”, Prometeo, Buenos Aires. Gálvez, E. (2008), “Crisis, economía y hegemonía en Argentina (1999-2003)”. Tesis de doctorado, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS) y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), mimeo. Kan, Julián (2009): “Vuelta previa al 2001. La devaluación del real de 1999 y algunas implicancias en la burguesía argentina”, en Alberto Bonnet y Adrian Piva compiladores: *Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*. Peña Lillo/Ediciones Continente, Buenos Aires.

¹² Galvez, ob cit, 2009.

¹³ La determinación fundamental de la crisis estriba en el deterioro de la competitividad internacional, por la alteración de las condiciones del mercado mundial tras las crisis asiáticas y las devaluaciones rusa y brasilera. Estos procesos exceden ampliamente el ámbito de las decisiones de los empresarios locales, por lo que no los tomamos en consideración aquí.

¹⁴ Más en detalle, las reservas aumentan un 6,6% en 1998, un 4,3% en 1999, y un 3,4% en 2000. Lógicamente, la evolución mensual de las reservas es fluctuante, pero con la tendencia alcista referida. Datos del BCRA, “Reservas internacionales del BCRA- oro, divisas, colocaciones a plazo y otros, saldos a fin de mes, en millones de dólares estadounidenses”.

¹⁵ Salvia, ob cit. 2009a.

¹⁶ Datos del BCRA, “Reservas internacionales del BCRA- oro, divisas, colocaciones a plazo y otros, saldos a fin de mes, en millones de dólares estadounidenses”.

¹⁷ Basualdo, ob cit. 2006, pag. 369 y ss.

¹⁸ Iñigo Carrera, Nicolás, y Cotarelo, María Celia (2004): “La insurrección espontánea. Argentina diciembre 2001. Descripción, periodización, conceptualización”. En “Documentos y Comunicaciones 2003”, PIMSA, Buenos Aires, abril de 2004, páginas 206-207

¹⁹ Estaríamos, incluso, ante la paradoja de un bloque dolarizador que socava el tipo de cambio que pretende cristalizar.

²⁰ Elaboración propia en base a INDEC, Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE).

²¹ Datos de INDEC, Inversión Bruta Interna Fija. Valores trimestrales a precios de 1993

²² Datos de INDEC, Estimación del Producto interno bruto. En millones de pesos de 1993.

²³ Elaboración propia en base a IDEC, Encuesta Industrial Anual.

²⁴ Elaboración propia en base a INDEC, Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE). A precios constantes de 1993.

²⁵ Elaboración propia en base a INDEC, Cuenta de Generación del Ingreso y Encuesta Industrial Anual.

²⁶ Unión Industrial Argentina (1998), pág. 1.

²⁷ Ibid, pág. 3.

²⁸ Elaboración propia en base a Centro de Estudios para la Producción - Secretaría de Industria.

²⁹ Elaboración propia en base a Centro de Estudios para la Producción - Secretaría de Industria.

³⁰ Elaboración propia en base a INDEC, Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE). A precios constantes de 1993.

³¹ Unión Industrial Argentina (1998), págs. 2 y 3.

³² Kacef, Osvaldo (1999): “Brasil: ¿tudo bem? evolución reciente de los indicadores macroeconómicos”, Instituto para el Desarrollo Industrial, Nota N° 77, Buenos Aires, Junio 1999

³³ Hemos relevado las intervenciones de la Unión Industrial de Tucumán, Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires, y Cámaras sectoriales como la Asociación de Fábricas de Automotores, la Cámara de la Industria Siderúrgica, la Cámara de la Industria del Tabaco, la Cámara Argentina de la Industria de la Indumentaria, la Unión de la Industria Cárnica, la Federación Argentina de Cámaras de la Industria Petroquímica, la Cámara de la Industria Curtidora Argentina, la Asociación Argentina de Fabricantes de Máquinas, Herramientas y Afines, la Federación Argentina de la Industria Gráfica y Afines, la Cámara de la Industria de Productos Alimenticios, la Cámara Argentina de Empresarios Mineros, el Centro Azucarero Argentino, la Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel, la Asociación de Fabricantes de Componentes, Empresarios productores de bienes de capital, y la Cámara de la Industria Eléctrica y Electrónica.

³⁴ UIA (1999a), páginas 38-48.

³⁵ Kan, ob cit, 2009.

³⁶ “Las reformas estructurales realizadas en la década del 90 sentaron las bases de la estabilidad y el mayor protagonismo del sector privado de la economía. Las privatizaciones, la estabilidad, la mayor integración con el mundo y el cumplimiento de los compromisos financieros internacionales crearon condiciones propicias para la inversión privada. (...) Sin embargo este proceso de transformación se llevó adelante sin resolver dificultades de competitividad de nuestro sector productivo (...) Las elevadas tasas de interés y las restricciones al crédito caracterizaron la situación de las Pymes durante todo el Plan de Convertibilidad (...) la banca privada no asume riesgos y prefiere financiar desequilibrios fiscales, antes que analizar la viabilidad de proyectos productivos (...) También en el análisis de nuestra competitividad debemos considerar que la

industria debió pagar en estos años tarifas de servicios que se incrementaron claramente por sobre los precios manufactureros (...) Creo, sin dudas, que la falencia de nuestra política económica se origina en la falta de complementación del proceso de privatizaciones, la integración regional y la convertibilidad, con políticas que priorizaran la competitividad de los sectores transables”. Discurso de asunción del Presidente de la UIA, Osvaldo Rial. Unión Industrial Argentina (1999b), págs. 8-10.

³⁷37 UIA (1999c), págs. 13-14.

³⁸38 UIA (1999c), págs. 13 y 15.

³⁹39 Unión Industrial Argentina (1999c), págs. 15-16.

⁴⁰40 UIA (1999d), págs 24-27.

⁴¹41 Grupo Productivo (1999), pág. 81.

⁴²42 Ibid, pág. 82.

⁴³43 Elaboración propia en base a INDEC, Cuenta de Generación del Ingreso y Encuesta Industrial.

⁴⁴44 Grupo Productivo (2000), pág. 6-8.

⁴⁵45 Clarín 28/08/01.

⁴⁶46 Esta necesidad de construcción de hegemonía llevaba a la Unión Industrial a intervenir en el debate público en cuestiones escasamente relacionadas con los problemas de competitividad o de demanda que son el corazón de sus intervenciones públicas. Como ejemplo de ello, el documento “Bases para refundar la Nación”, de mayo de 2001, se aboca a temas como la honestidad de los jueces, las cualidades morales necesarias para los legisladores, o el hambre. Ver UIA (2001a).

⁴⁷47 El mismo había sido presentado previamente por la UIA ante representantes del Gobierno de Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. UIA (2001a), pág. 72.

⁴⁸48 UIA (2001a), págs 72-79.

⁴⁹49 La Nación, 10/12/2001

⁵⁰50 Datos de BCRA.

⁵¹51 Este es, por ejemplo el caso de los planes de competitividad, que tardaron meses en ser implementados y no pudieron hacerse efectivos por falta de recursos (Salvia, 2009).